

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2019年5月期 第1四半期 決算説明資料
(2018年6月～2018年8月)

1	2019年5月期 第1四半期決算概況	P.2
	業績ハイライト	P.3
	連結損益計算書 (サマリー)	P.4
	四半期業績推移	P.5
	売上高	P.6
	クリエイション事業 売上高	P.7
	ソリューション事業 売上高	P.9
	売上原価	P.11
	販売費及び一般管理費	P.13
2	セグメント別 事業概況	P.15
	● クリエイション事業		
	コンテンツサービス	P.18
	ビジネスサポートサービス	P.19
	● ソリューション事業		
	システム開発・運用サービス	P.26
3	連結業績予想と事業展開	P.29
	連結業績予想と進捗	P.30
	事業展開	P.31

1. 2019年5月期 第1四半期 決算概況

クリエイション事業

「コンテンツサービス」、「ビジネスサポートサービス」、「その他（太陽光発電）」



- キャリアプラットフォーム市場が縮小する中、効率的な運用で収益確保
- キットティングサービスの強化（新ツール＜SSA、SC2000＞リリース）
- いなせりにおける大口顧客向けサービス（いなオク）の開始（2018年8月）

ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」、「その他」※



- クリエーション事業で培ったノウハウを活かし、受託開発（スクラッチ開発）を中心としたトータルソリューションサービス提供に注力
- 他社とのアライアンスを通して、ITデマンドの創造を促進
- 中古端末買取販売サービスの開始（2018年9月）

※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合

連結損益計算書 (サマリー)

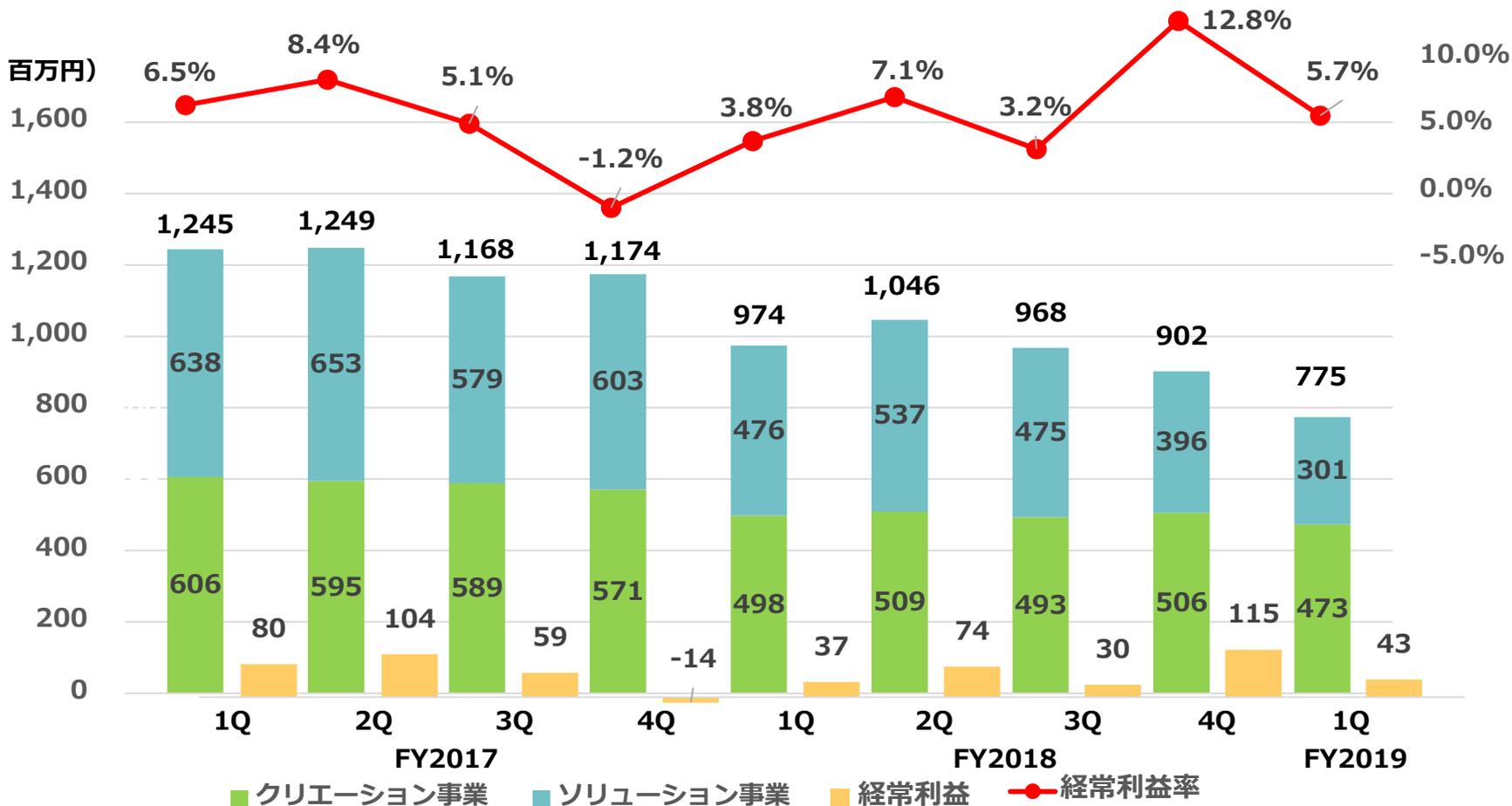
(単位：百万円)

	2019年5月期 第1四半期	2018年5月期 第1四半期	前年同四半期比	
			金額	増減率
売上高	775	974	▲198	▲20.4%
売上原価	405	584	▲179	▲30.7%
売上総利益	370	389	▲19	▲5.0%
販売管費	337	356	▲18	▲5.2%
営業利益	32	33	▲0	▲3.0%
営業外収益	12	4	7	158.1%
営業外費用	0	1	▲0	▲3.2%
経常利益	43	37	6	18.1%
特別利益	0	-	0	-
特別損失	-	0	▲0	-
税金等調整前四半期純利益	44	37	7	19.2%
法人税等合計	28	25	3	13.9%
四半期純利益	15	11	3	30.8%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	9	7	1	20.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	5	3	1	52.7%

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ6.5%の減収
- ソリューション事業は、QoQ23.9%の減収
- 経常利益率は、QoQ7.1ポイント減少

(単位：百万円)



売上高（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2019年5月期	2018年5月期	前年同四半期比	
	第1四半期	第1四半期	金額	増減率
クリエイション事業	473	498	▲ 24	▲4.9%
ソリューション事業	301	476	▲174	▲36.6%
合計	775	974	▲198	▲20.4%

■ クリエーション事業

「ビジネスサポートサービス」が増加するも、
「コンテンツサービス」の減少が影響し、4.9%減収

■ ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」が微増するも、「その他」の店頭アフィリエイト・
中国子会社の事業・持分譲渡により、36.6%減収

(単位：百万円)

	2019年5月期	2018年5月期	前年同四半期比	
	第1四半期	第1四半期	金額	増減率
コンテンツサービス	331	382	▲ 50	▲ 13.3%
ビジネスサポートサービス	122	97	25	26.2%
その他の	19	18	0	4.6%
合計	473	498	▲ 24	▲ 4.9%

■コンテンツサービス

キャリアプラットフォーム市場の縮小が大きく影響し、13.3%減収

■ビジネスサポートサービス

自社開発のサービスを活用した受託開発が堅調に推移し、26.2%増収

■その他（太陽光発電）

引続き堅調に推移し、4.6%増収

■コンテンツサービス

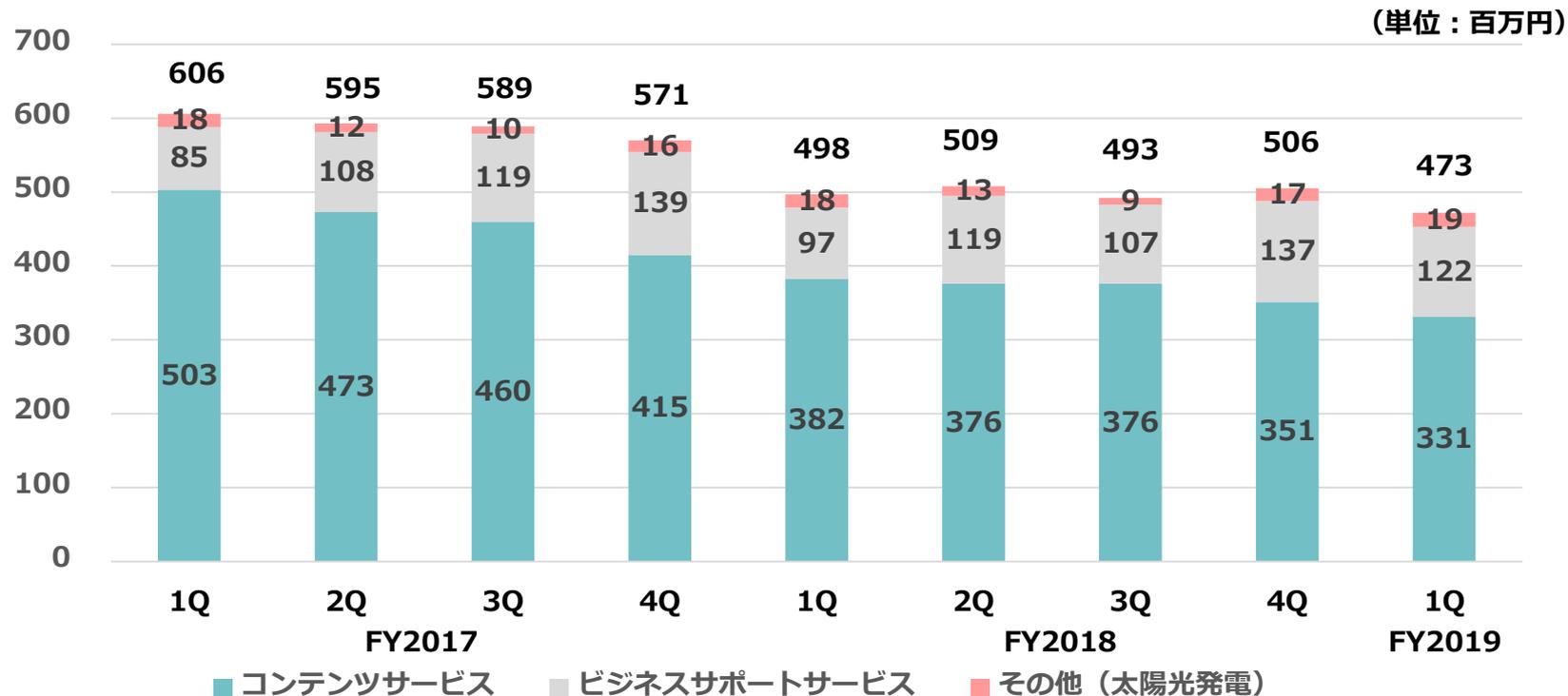
キャリアプラットフォーム市場の縮小により、QoQ5.7%の減収

■ビジネスサポートサービス

QoQ10.6%の減収も、自社開発のサービスを活用した受託開発が堅調に推移し、1Q最高売上高（FY2017以降）を更新

■その他（太陽光発電）

日照時間の長期化（夏期）に伴い、QoQ10.6%の増収



(単位：百万円)

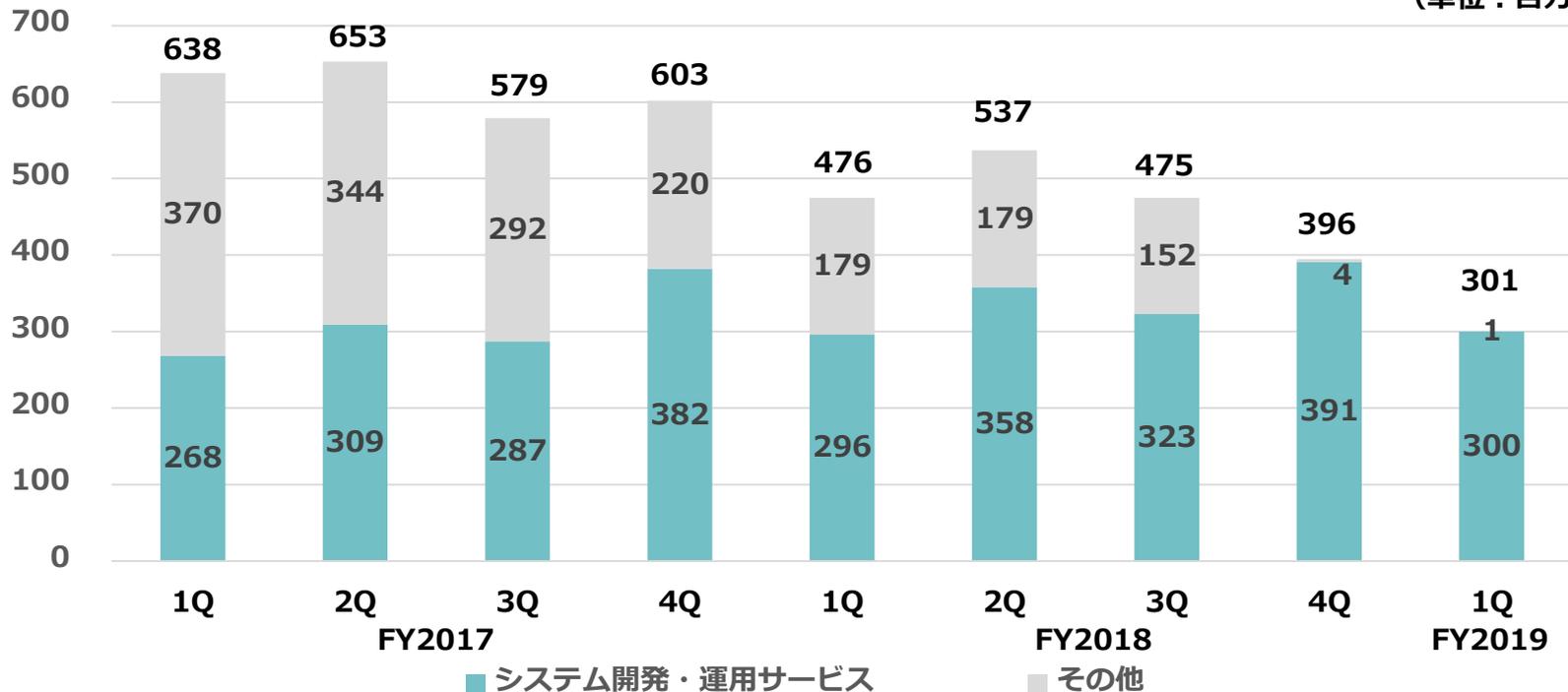
	2019年5月期	2018年5月期	前年同四半期比	
	第1四半期	第1四半期	金額	増減率
システム開発・運用サービス	300	296	4	1.4%
その他の	1	179	▲ 178	▲ 99.2%
合計	301	476	▲ 174	▲ 36.6%

- システム開発・運用サービス
企業によるIT投資の増額基調を背景に、案件獲得が堅調に進み、1.4%増収
- その他※
店頭アフィリエイトの事業譲渡 (2018年2月28日) 及び、中国子会社の持分譲渡 (2018年3月30日) に伴い、99.2%減収

※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他(海外)」の区分を統合

■ システム開発・運用サービス
 年度末需要の反動により、QoQ23.3%減収も、1Q最高売上高（FY2017以降）を更新

（単位：百万円）



※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合

売上原価（前年同四半期比）

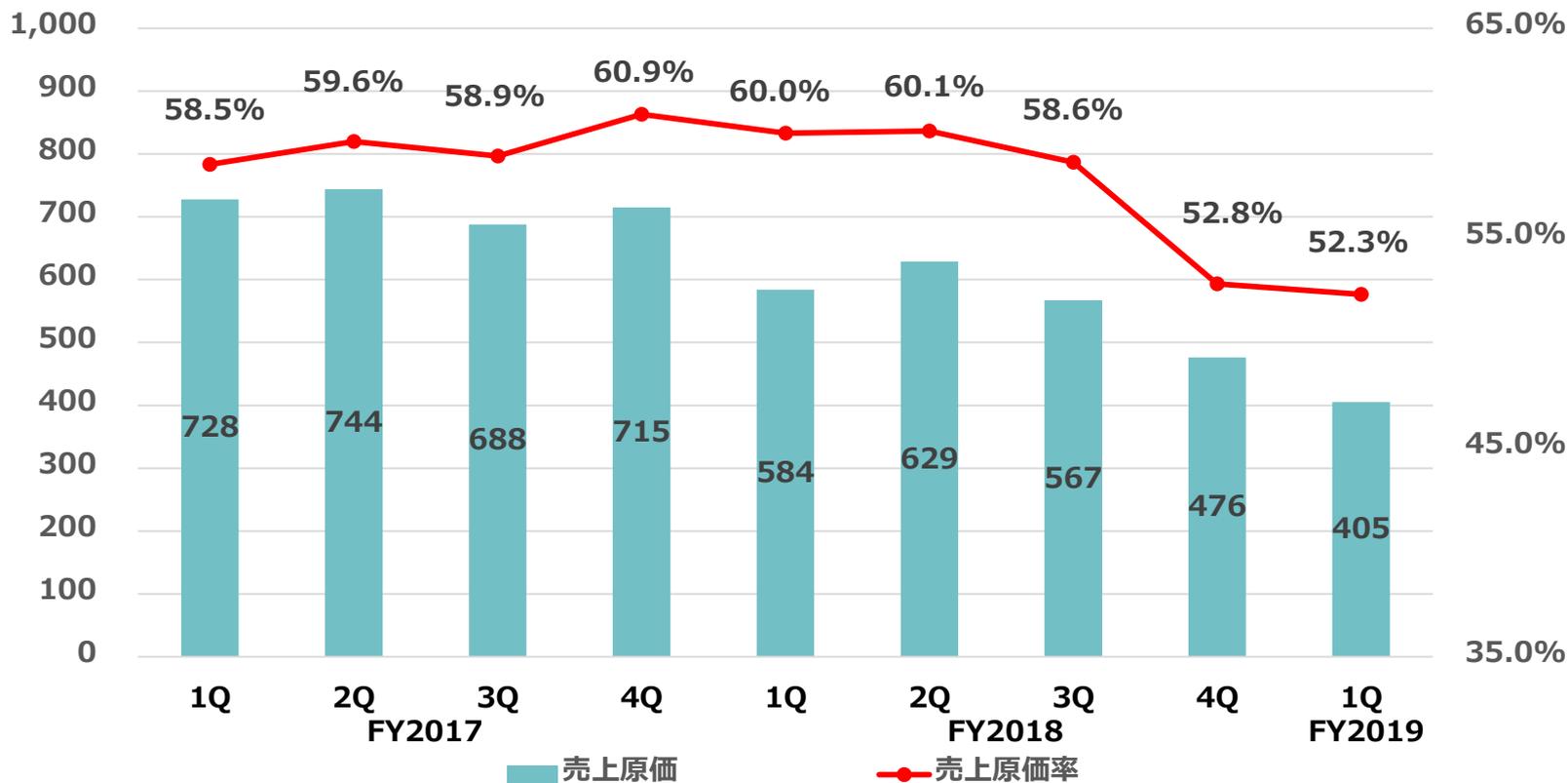
（単位：百万円）

	2019年5月期	2018年5月期	前年同四半期比	
	第1四半期	第1四半期	金額	増減率
売上原価	405	584	▲ 179	▲30.7%
売上原価率	52.3%	60.0%	-	-

売上原価率の高い「店頭アフィリエイト」と「中国子会社」の事業譲渡・持分譲渡に伴い、売上原価30.7%の減少、売上原価率7.7ポイントの改善

ビジネスサポートサービス（クリエイション事業）の売上原価率改善に伴い、QoQ0.5ポイントの改善

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費（前年同四半期比）

（単位：百万円）

	2019年5月期	2018年5月期	前年同四半期比	
	第1四半期	第1四半期	金額	増減率
（ 広 告 宣 伝 費 ）	29	28	1	5.0%
（ そ の 他 ）	308	328	▲ 19	▲ 6.1%
販 管 費	337	356	▲ 18	▲ 5.2%
販 管 費 率	43.6%	36.6%	-	-

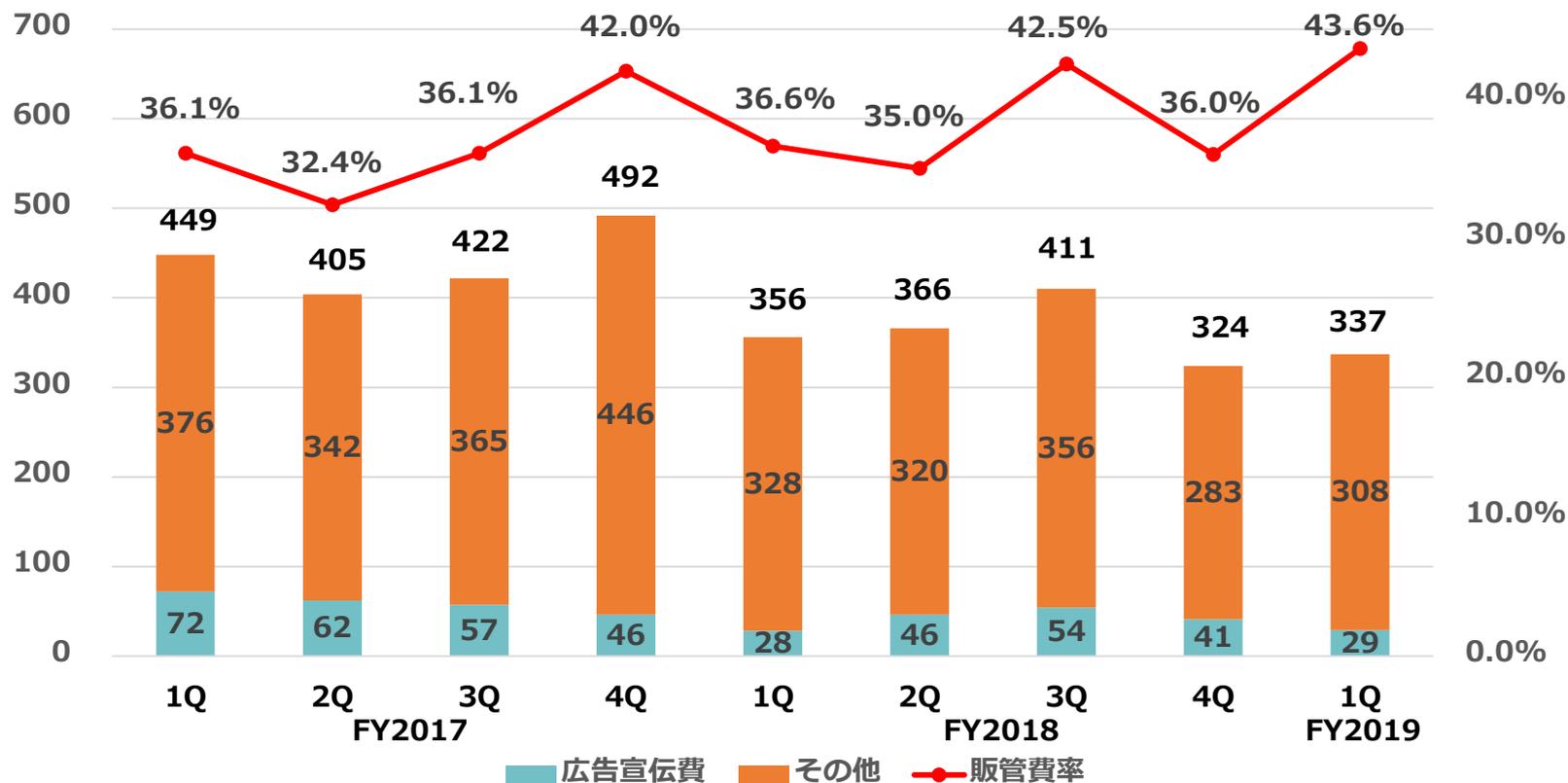
人件費の減少や中国子会社の持分譲渡等により、販管費18百万円減少。

「店頭アフィリエイト」の事業譲渡に伴う減収により、販管費率は7.0ポイント上昇

販売費及び一般管理費（四半期推移）

人件費・租税公課の増加等により、QoQ13百万円増加

(単位：百万円)



2. セグメント別 事業戦略

クリエイション事業



自社IPを活用した
サービスの提供を通じて
新しいライフスタイル、
ビジネススタイルを創造する

- ✔ コンテンツサービス
- ✔ ビジネスサポートサービス
- ✔ その他（太陽光発電）

ソリューション事業



ITソリューションの開発を通じて
お客様ビジネスに
新しい価値を提案する

- ✔ システム開発・運用サービス
- ✔ その他※

※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合



2-1. クリエーション事業



女性のリズム手帳
(ヘルスケア)

女性の「美」「健康」をサポートするサービスへ
進化することでコンテンツ力を高め、利用者数拡大へ



ATIS
交通情報サービス
(交通情報)

アプリの機能強化促進
ドライバー向けの新たなサービスの展開へ



フリマjp
(フリマ)

取扱商品の拡充等、サービス領域の拡大を継続実施
パートナー企業と連携し、新しいビジネスモデルの創出



BOOKSMART
(総合電子書籍)

お客様に喜んでもらえる商品ラインナップを充実させ、
拡販につなげる

◆キャリア(月額制・定額制)

キャリアプラットフォーム向けサービス市場が縮小する中、効率的な運用で収益確保

◆新規コンテンツ

他社とのアライアンスを強化し、新規コンテンツを提供
新たなプラットフォームへサービス提供

交通情報サービス

- CATV、バス会社などへライセンス提供
ストック型ビジネスにより安定収益を確保

自社開発の商品を活用した受託サービス

- eコマース関連の受託開発
- チャット機能を活用したアプリサービスの受託開発

実証事業

- 自動運転レベル3、実際に公道での実証実験へ
- EU向けスマートプラグの試作品開発へ向けて進行中

その他サービス

- 当社グループが開発した独自ブランド、パッケージサービスを強化

IP電話アプリ



IP音声シリーズ

Primus

リバースオークション



クラウド型eラーニング



ビジネスメッセンジャー



チャットアプリ



観光促進クラウド



交通情報サービス

■交通情報サービス『ATIS on Cloud』提供開始 (2018年9月26日)

高速・貸切バスなどの運送業、運輸・物流業、配送・引越業等の法人向けに、全国の高速・一般道路の渋滞、事故、規制情報など最新の交通事象をマップ上で確認できるクラウド型の交通情報サービス

『ATIS on Cloud』5つの特長

1. インターチェンジ区間ごとの所要時間が分かる「ATISマップ」
2. 渋滞状況や路面状況が分かる「ライブカメラ動画、静止画」
3. 詳細な地図データ上で交通情報が把握可能
4. 登録ルートの通常時と渋滞加味の所要時間比較が可能
5. トラック等の大型車両向けの地図を提供



PC表示イメージ

キッティング※

キッティング市場における現状の課題

1台1台手作業で設定を行う

作業人員確保や人件費がかさむ。
また作業員によつての作業スピードが異なる。

エビデンス（作業証明）がない

不備が発覚した際、再作業が発生。

品質問題（設定漏れやミス）

作業員の目視チェック確認では限界がある。

Certino

PC 1台につき最大20台のスマホのキッティングを行うことが出来る。

Semble

予めPCで個別設定したデータのコピーを可能とし、人的ミスを最小限に抑える。作業時間の予測が可能。

SSA

PC 1台に最大20台のスマホ画面が表示可能。

スマホごとの映像記録やスクリーンショットの取得が可能のため、今まで困難とされていた作業エビデンスとなる。
【2018年8月23日リリース】

SC2000

画像比較ツール。キッティング作業が完了した後のスクリーンショット画像と正しい設定完了時のパーツ画像を比較し、その差異から設定ミス判明。納品前に設定確認をすることで品質向上に繋がる。
【2018年8月23日リリース】

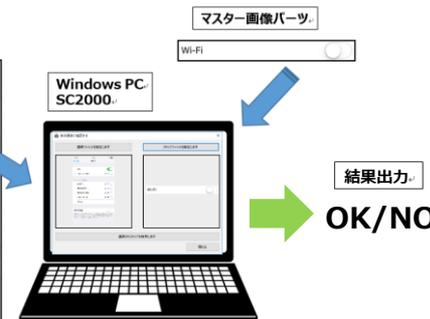


Certino

SSA(表示)



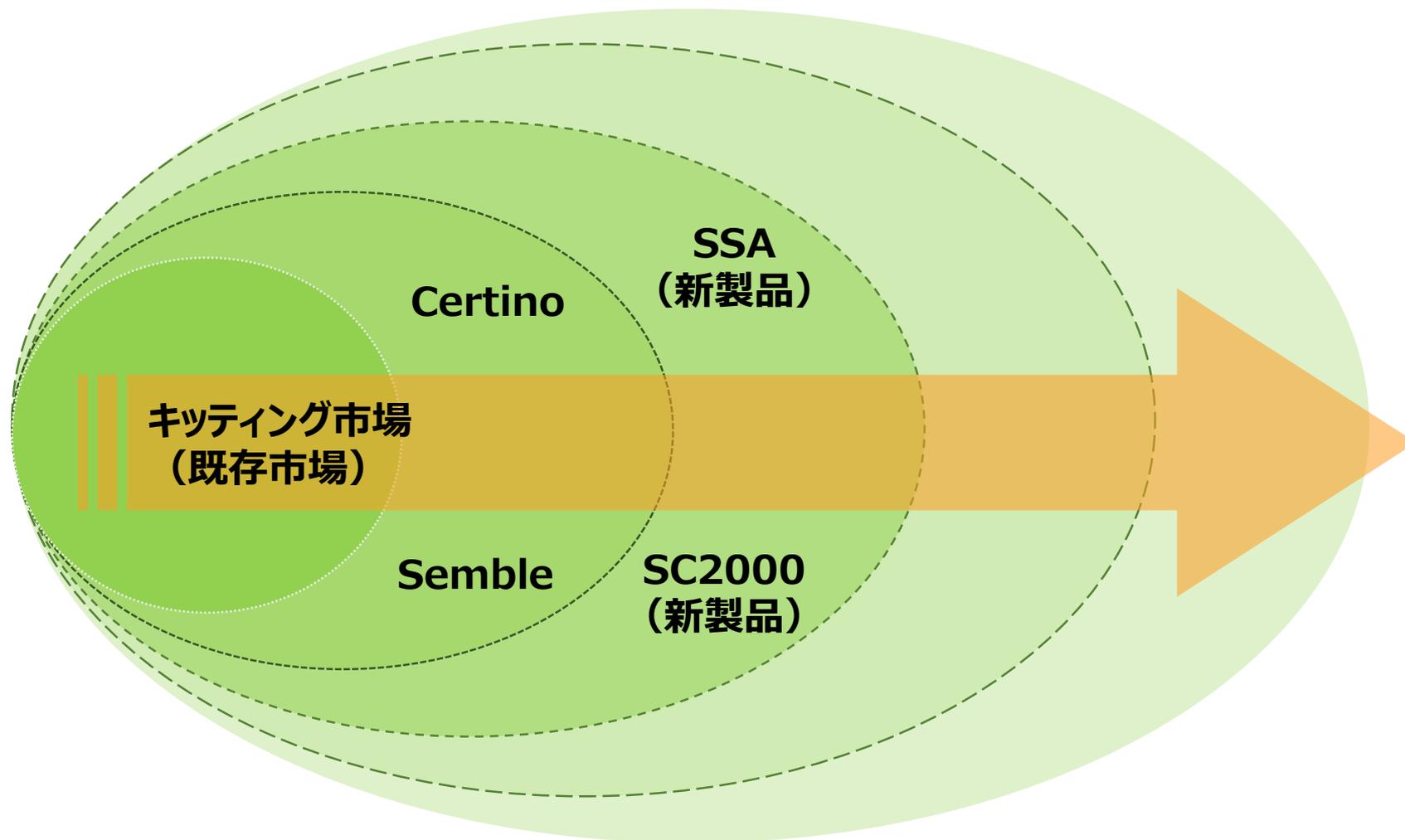
スクリーンショット 取得例



※キッティングとは企業において社員が使用するPCなどの端末や周辺機器を、それぞれの環境に最適な状態に組み立ててセットアップ、設置すること。

キッティング関連市場

■キッティングのIT化に伴い、市場を開拓



いなせり



2018年10月11日
築地⇒豊洲

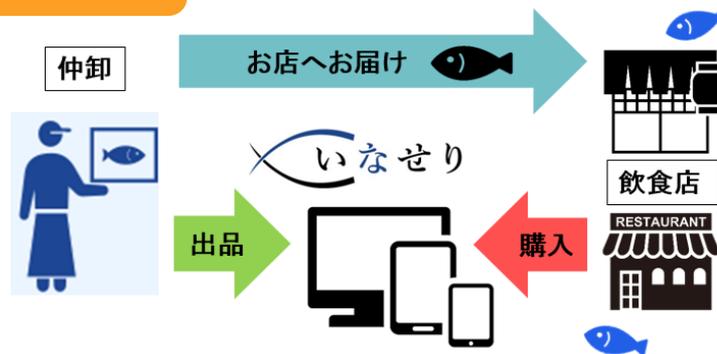


開場記念式典（9/13）も行われ、2018年10月11日の豊洲市場への移転が目前。
移転に伴い、いなせりの需要拡大が期待される。

いなせり

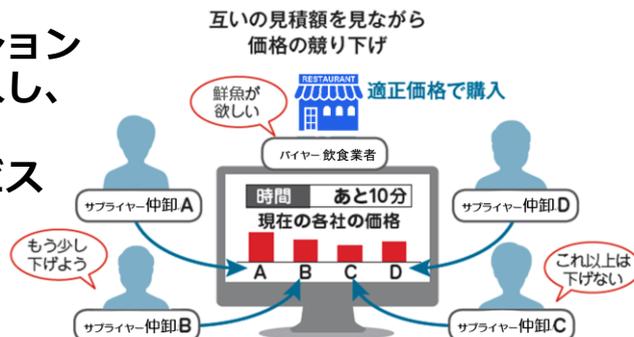
いなせり【小・中口顧客】

東京魚市場卸協同組合所属の
仲卸業者向け
インターネット
水産物販売サービス



いなオク【大口顧客】

リバースオークション
のシステムを導入し、
セリ下げを
実現するサービス



新サービス

豊洲移転をきっかけに、
新しいターゲットに向けた
サービスを、今後も展開予定



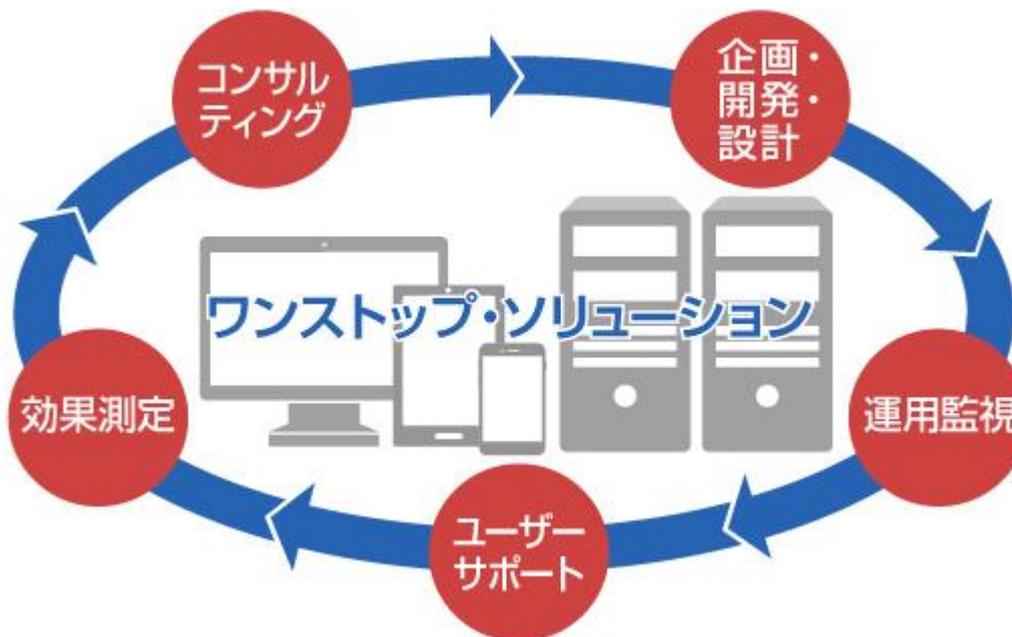
2-2. ソリューション事業

事業環境

企業によるIT投資は引続き増額基調の中、働き方改革、オリンピックなども背景に、AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要が増大

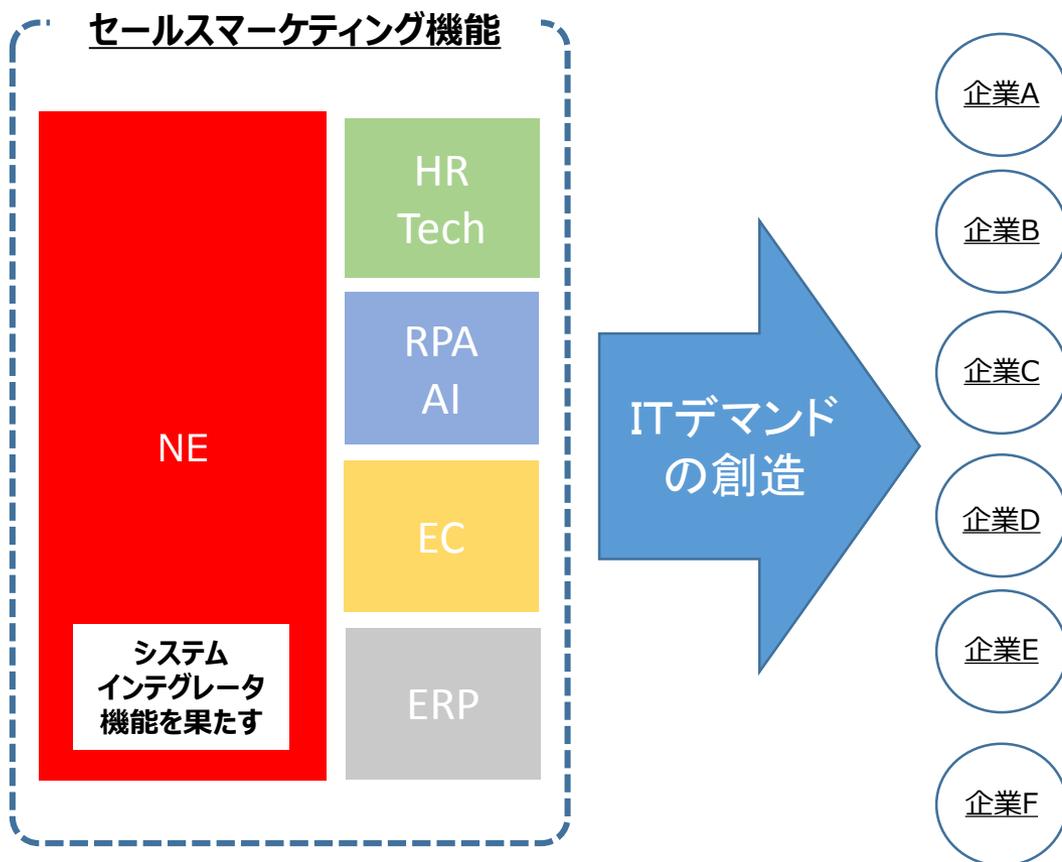
提供サービス

クリエイション事業で培ったノウハウを活かし、受託開発（スクラッチ開発）を中心としたトータルソリューションサービス提供に注力



ITデマンドの創造

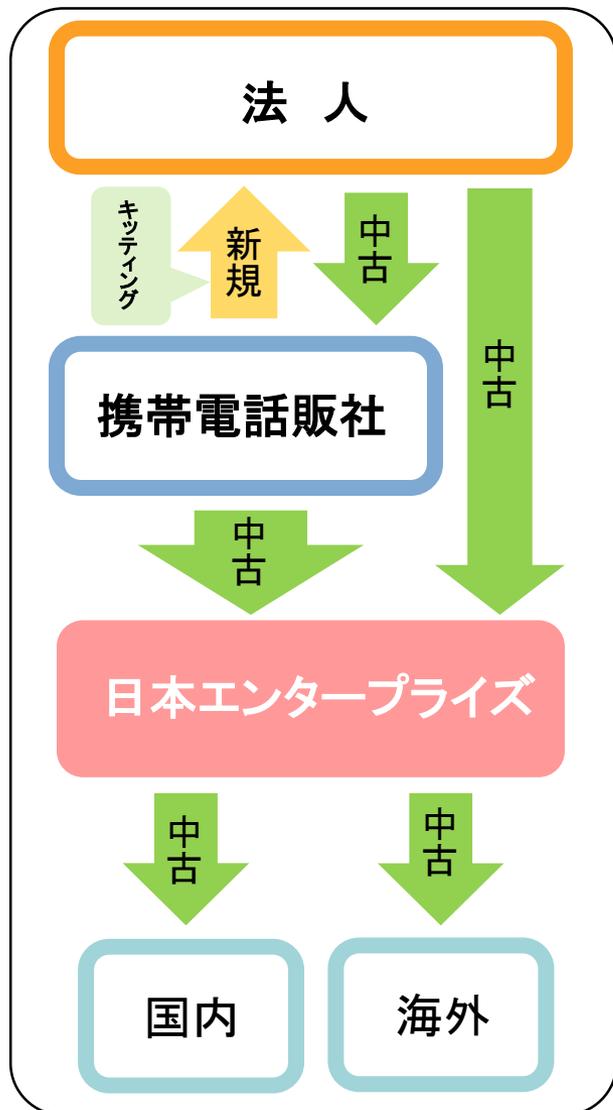
- パッケージ開発（アライアンス）を増やし、セールスマーケティングを強化することで、ITデマンドの創造を促進させる



【ITデマンドの創造事例】

- 勤務シフト自動作成システム
店舗管理者とスタッフの希望を自動的にマッチングし、業務効率化を促進
- AIによる人材採用支援システム
性格分析スコアを把握することで、ミスマッチを防ぎ採用効率を向上
- つなぎ保守サービス
メーカー保守終了機器に対して、独自に保守部材を確保し、保守延長を提供

中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）



2018年2月に事業譲渡した「店頭アフィリエイト」に代わる新たなサービスの創出



クリエイション事業で注力しているキッティングサービスを核に、また、店頭アフィリエイトで培った携帯電話販売との連携を活かし、使用済みのスマートフォン、携帯電話、PC、タブレットなどの法人向け中古端末買取販売サービスを2018年9月から開始



中古端末買取販売サービスを拡大させ、
端末周辺事業の創出を図る

3.連結業績予想と事業展開

<連結業績予想>

売上高

店頭アフィリエイトの事業譲渡(2018年2月)・中国子会社の持分譲渡(2018年3月)に伴い、ソリューション事業(その他)が減収する中、クリエイション事業(ビジネスサポートサービス)、ソリューション事業(システム開発・運用サービス)が伸長し、増収の見込み

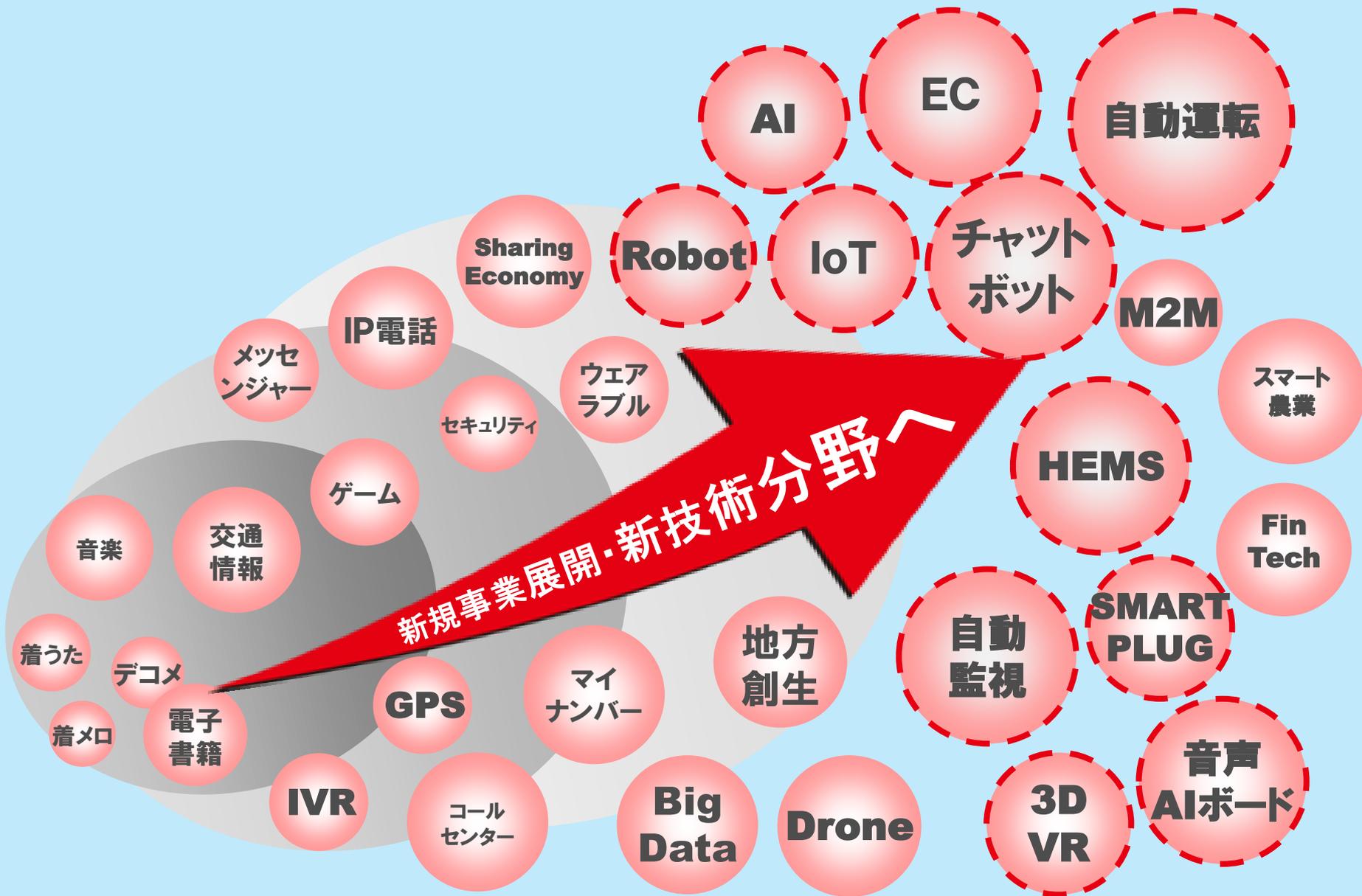
利益

前期に、売上原価率の高い「店頭アフィリエイト」「中国子会社」を譲渡したことで、収益率が改善し、増益の見込み

(単位:百万円)

	2019年5月期 (予想)	2018年5月期 (実績)	前年度比		2019年5月期 1Q (実績)	1Q 進捗率
			金額	増減率		
売上高	3,895	3,892	2	0.1%	775	19.9%
営業利益	285	174	110	62.9%	32	11.3%
経常利益	345	257	87	34.0%	43	12.7%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	175	166	8	5.3%	5	3.3%

1株当たり年間配当金(2019年5月期予想):2.00円



■ **連結子会社8社**
■ **非連結子会社1社**



■ **(株)ダイブ**
IVR、アプリを活用した
デジタルプロモーション、
人材派遣



■ **交通情報サービス(株)**
交通情報サービス



■ **(株)フォー・クオリア**
アプリ/システム開発～
運用、デバッグ



■ **(株)and One**
IP-PBX 『Primus』、VoIP
エンジン 『Primus SDK』
の開発・販売



■ **(株)プロモート**
キッキング支援ツールの
開発、販売



■ **(株)会津ラボ**
アプリ/システム開発、
HEMS、ドローンほか
新技術領域での実証事業



■ **山口再エネ・
ファクトリー(株)**
太陽光発電事業



■ **いなせり(株)**
東京魚市場卸協同組合の、
鮮魚eコマース 『いなせり』
の共同企画・開発・運営



■ **NE銀潤(株)**
コンテンツ運営

※2018年10月現在

「経営資源の有効活用」と「グループシナジーの最大化」により、事業を推進



日本エンタ 検索

<http://www.nihon-e.co.jp/>

※本資料に掲載された意見、予測などは、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。
※本資料に掲載された数値には、10万円以下切捨て及び四捨五入による若干の計算の差異がございます。